

CHAPITRE03 : L'ACCOMPAGNEMENT ET LE FINANCEMENT DES PROJETS ENTREPRENEURIALS

Leçon 2

LES MODES DE FINANCEMENT DES PROJETS ENTREPRENEURIALS

Plan de la leçon	Objectifs pédagogiques
<i>Introduction</i> <i>I. Financement personnel (autofinancement et Love Money)</i> <i>II. Business Angels</i> <i>III. Crowdfunding</i> <i>IV. Le capital risque</i> <i>V. Le financement islamique</i> <i>VI. Le financement par bourse</i> <i>VII. Le crédit bancaire</i> <i>VIII. Les dispositifs étatiques</i> <i>IX. Algerian Startup Fund</i> <i>Conclusion</i>	<i>Au terme de ce chapitre l'étudiant doit être capable de :</i> <i>☞ Situer les modes de financement des projets entrepreneuriaux ;</i> <i>☞ Donner les avantages & les inconvénients de chaque mode .</i>

Introduction

Le choix des méthodes de financement fait référence à la décision que prend le porteur du projet concernant la manière d'obtenir les ressources financières nécessaires pour financer ses activités et ses projets.

En effet, tout projet entrepreneurial, entreprise ou autre nécessite un capital pour démarrer ses activités, mais la continuité, le développement et la croissance requièrent une source de financement dont la durée ou les modalités sont déterminées selon le mécanisme ou la nature de la source. Nous allons donc essayer de mentionner la plupart des sources les plus courantes.

I. Financement personnel (autofinancement et Love Money)

1. Définition

Le financement personnel désigne les fonds apportés par l'entrepreneur lui-même ou collectés auprès de ses proches (famille, amis).

C'est souvent la première source de financement mobilisée pour les jeunes entreprises et les startups.

CHAPITRE03 : L'ACCOMPAGNEMENT ET LE FINANCEMENT DES PROJETS ENTREPRENEURIALS

2. Avantages

- ✍ Flexibilité et rapidité : Pas de formalités administratives lourdes.
- ✍ Contrôle total : L'entrepreneur reste maître de ses décisions stratégiques.

3. Inconvénients

- ✍ Limité par les ressources personnelles.
- ✍ Risque relationnel : En cas d'échec, cela peut altérer les relations familiales ou de ses amicales.
- ✍ Cas d'application : Phase de création ou lancement de petites entreprises à faible capital initial

II. Business Angels

1. Qu'est-ce qu'un business Angel ?

Un business Angel est un investisseur individuel, généralement un entrepreneur ou un cadre expérimenté, qui apporte non seulement des fonds mais aussi son expertise, ses contacts et son soutien à de jeunes entreprises prometteuses. Ils investissent souvent dans des phases précoces de développement.

2. Avantages

Outre le capital, les business Angels peuvent offrir des conseils précieux, un réseau de contacts et une crédibilité importante pour les jeunes entreprises. Cela peut être un atout majeur pour leur développement.

3. Inconvénients

Le principal inconvénient est la perte de contrôle partielle de l'entreprise au profit de l'investisseur. De plus, trouver le bon business Angel peut être un défi.

4. Les business Angels en Algérie

En Algérie, ce type de financement est très faible, même s'il peut être cantonné à une seule entreprise, Casbah Business Angels (CBA), qui a été lancée en 2012 avec le soutien de l'Algerian Startup Initiative (ASI), et à la volonté commune des dirigeants et entrepreneurs de la Silicon Valley et de l'Algérie de faire le pont entre les modèles entrepreneuriaux algériens et américains, et leur utilisation collective de l'expertise. Et des capitaux pour investir dans des startups et des idées prometteuses et innovantes dans leur pays d'origine.

CHAPITRE03 : L'ACCOMPAGNEMENT ET LE FINANCEMENT DES PROJETS ENTREPRENEURIALS

III. Crowdfunding

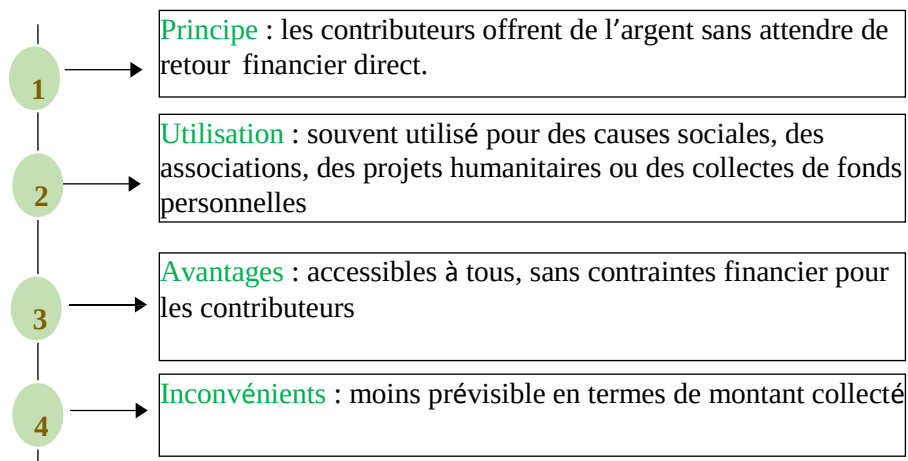
1. Définition

Le crowdfunding, ou financement participatif, est un mode de financement innovant qui permet à des projets, des entreprises ou des individus de lever des fonds auprès d'un grand nombre de personnes, souvent via internet. Ces personnes appelées contributeurs ou investisseurs, apportent leurs soutiens financiers en échange des différentes contreparties, selon le modèle choisi.

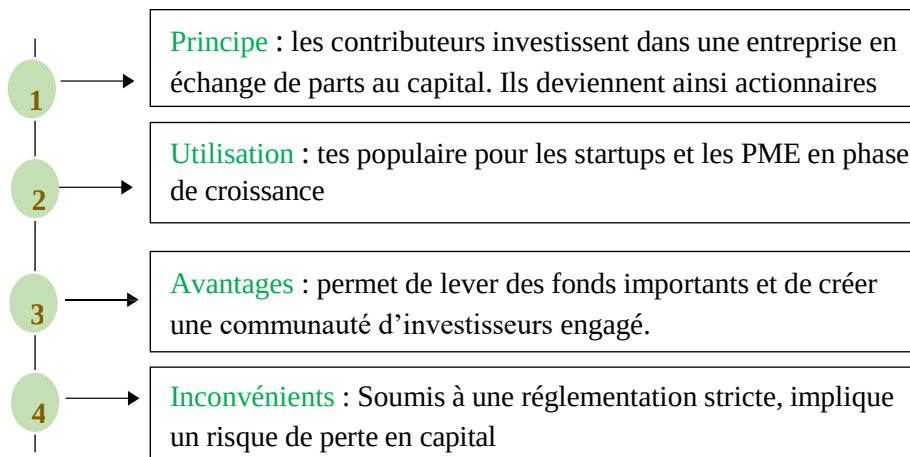
2. Les types de crowdfunding

Il existe différents modèles de crowdfunding : don, récompense, prêt et capitalistique. Chaque modèle offre des avantages et des inconvénients spécifiques.

A. Crowdfunding basé sur les dons

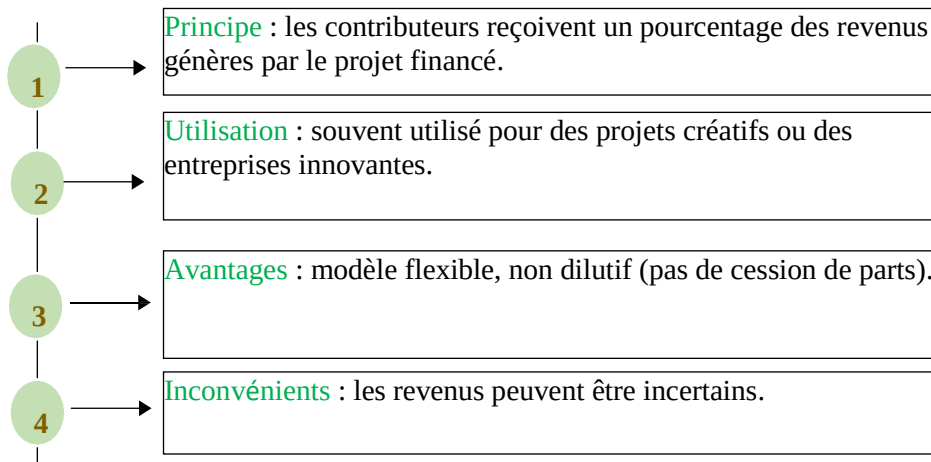


B. Crowdfunding en actions (Equity Crowdfunding)

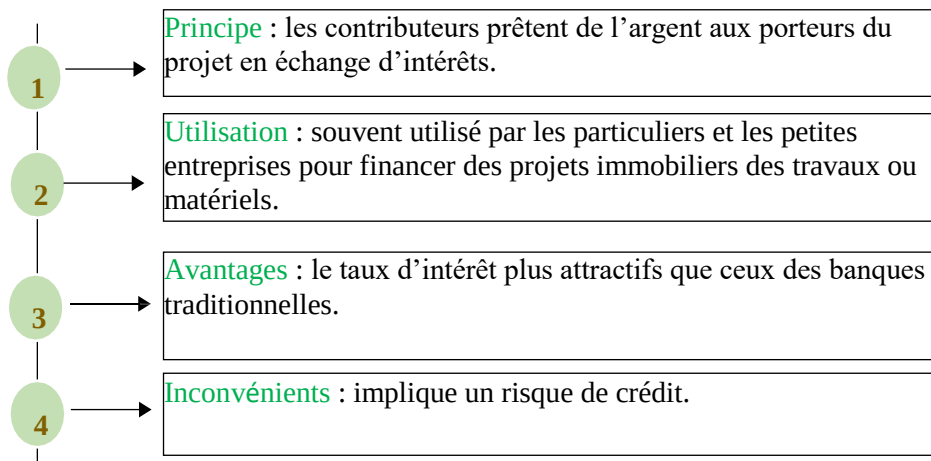


CHAPITRE03 : L'ACCOMPAGNEMENT ET LE FINANCEMENT DES PROJETS ENTREPRENEURIALS

C. Crowdfunding en royalties ou (revenue-based finance)



D. Crowdfunding par emprunt (Peer to Peer Lending)



3. Les plateformes du crowdfunding en Algérie

Aujourd'hui, l'Algérie compte quatre plateformes de crowdfunding, et ce, malgré l'absence d'un cadre juridique final encadrant ce nouveau dispositif de financement. Ces plateformes visent les porteurs de projets en Algérie et les contributeurs du monde entier en particulier la diaspora algérienne. Il est à noter que les deux premières plateformes ont une spécificité commune, elles ont été créées selon le cadre juridique français réglementant cette activité, à l'exception de la plateforme NINVESTI et Kheyima qui sont agréées par la COSOB, selon la loi algérienne, sous le statut de Conseiller Intermédiaire Numérique (CIN). Elles sont listées par ordre de création comme suit :

- ☞ Plateforme Twiiza 2013 ;
- ☞ Plateforme Chriky 2014 ;

CHAPITRE03 : L'ACCOMPAGNEMENT ET LE FINANCEMENT DES PROJETS ENTREPRENEURIALS

☞ Plateforme Ninvesti 2019/2020 ;

☞ Plateforme Kheyma 2020.

Le développement du crowdfunding en Algérie est freiné par l'absence de cadre légal, de systèmes de paiement électronique fiables, et par des problèmes de connexion internet. De plus, il manque de soutien de l'État et des acteurs économiques, et la culture de financement électronique n'est pas encore développée.

IV. Le capital risque

1. Qu'est-ce que le capital-risque ?

Le capital-risque, ou venture capital en anglais, est un mode de financement qui consiste à investir dans des entreprises à fort potentiel de croissance, généralement des start-ups ou des petites entreprises innovantes. Ces investissements sont considérés comme risqués car les entreprises financées sont souvent jeunes et n'ont pas encore fait leurs preuves sur le marché.

Les investisseurs en capital-risque (appelés venture capitalists) apportent non seulement de l'argent, mais aussi leur expertise, leur réseau et leur soutien stratégique pour aider les entreprises à se développer.

2. Les avantages du capital-risque

- ✓ **Accélération de la croissance** : Le capital injecté permet aux entreprises de financer leur développement plus rapidement, de recruter de nouveaux talents, de lancer de nouveaux produits ou services.
- ✓ **Accès à l'expertise** : Les investisseurs en capital-risque apportent leur expérience et leur réseau pour aider les entreprises à surmonter les défis et à saisir les opportunités.
- ✓ **Valorisation de l'entreprise** : Une levée de fonds en capital-risque valorise l'entreprise et lui donne une crédibilité accrue auprès des partenaires et des clients.

3. Les inconvénients du capital-risque

- ✓ **Perte potentielle du contrôle** : Les investisseurs en capital-risque obtiennent généralement une participation au capital de l'entreprise, ce qui peut diluer la part des fondateurs et leur donner un droit de regard sur les décisions stratégiques.
- ✓ **Pression pour la croissance** : Les investisseurs en capital-risque attendent généralement un retour sur investissement rapide et important, ce qui peut mettre une pression considérable sur les équipes dirigeantes pour atteindre des objectifs de croissance ambitieux.
- ✓ **Processus de levée de fonds long et complexe** : La recherche d'investisseurs en capital-risque est un processus long et complexe qui peut prendre beaucoup de temps et d'énergie.

CHAPITRE03 : L'ACCOMPAGNEMENT ET LE FINANCEMENT DES PROJETS ENTREPRENEURIALS

4. Les sociétés de capital-risque en Algérie

Le marché du capital-risque en Algérie est encore émergent, mais il connaît un développement progressif. Parmi les acteurs les plus connus, on peut citer :

- ***FINALEP Spa***

Pionnière du capital-investissement en Algérie, FINALEP investit dans divers secteurs tels que l'industrie pharmaceutique, les énergies renouvelables et le tourisme.

- ***SOFINANCE (Société Financière d'Investissement et d'Emploi)***

Elle a été créée le 4 avril 2000 en tant qu'établissement financier public, suite à l'agrément de la Banque d'Algérie le 9 janvier 2001 avec un capital de 5 000 000 000 de dinars algériens.

- ***Société d'Investissement Algéro-Saoudienne ASICOM***

elle a été créée par un accord signé entre les gouvernements saoudien et algérien en 2004, et a commencé son activité en juin 2008 avec un capital réparti à parts égales entre les actionnaires saoudiens et l'Algériennes, ainsi que le Conseil d'administration comprend trois membres originaires d'Arabie saoudite et trois d'Algérie, car le Conseil est présidé par un membre de nationalité saoudienne et supervise la direction exécutive d'un administrateur de nationalité algérienne et le Conseil se réunit périodiquement au moins tous les trois ans Des mois pour prendre des décisions sur les opérations d'investissement, et est considéré comme un pionnier dans l'établissement de partenariats entre le secteur public et le secteur privé, qu'il soit algérien ou étranger.

- ***ALGERIA INVESTMENT (ELDJAZAIR ISTITHMAR)***

Il s'agit d'une société de capital-investissement (SPA), régie par la loi n° 06-11 de 2006, créée le 28 décembre 2009, et ayant démarré son activité effective en 2010, dans laquelle la Banque de l'Agriculture et du Développement Local contribue à hauteur de 70% et le Fonds National d'Épargne et de Prévoyance à 30%.

V. Le financement islamique

1. Principes

Le financement islamique repose sur des principes éthiques et religieux, tels que l'interdiction de l'intérêt (riba), de la spéculation (maysir) et de l'incertitude (gharar). Les produits sont conçus pour être conformes à la loi islamique (sharia).

2. Principaux produits

Parmi les principaux produits de financement islamique, on trouve le mourabaha (vente à tempérament),

CHAPITRE03 : L'ACCOMPAGNEMENT ET LE FINANCEMENT DES PROJETS ENTREPRENEURIALS

l'ijara (crédit-bail) et le moucharaka (partenariat).

3. Avantages

Ce type de financement offre une alternative éthique et religieusement compatible pour les entrepreneurs musulmans ou les entreprises opérant dans des marchés musulmans.

VI. Le financement par bourse

1. Introduction en bourse

L'introduction en bourse, ou IPO (Initial Public Offering) , permet à une entreprise de lever des fonds en émettant et en vendant des actions au grand public.

2. Avantages

Outre le financement, l'introduction en bourse offre une plus grande visibilité, une meilleure image de marque et une plus grande flexibilité pour les futures levées de fonds.

3. Inconvénients

Le principal inconvénient est la perte de contrôle de l'entreprise au profit des actionnaires. Le processus d'introduction en bourse est également coûteux et chronophage.

VII. Le crédit bancaire

1. Avantages

Les principaux avantages sont la flexibilité, la rapidité d'obtention et l'absence de perte de contrôle de l'entreprise.

2. Inconvénients

Cependant, l'obtention d'un crédit bancaire peut être difficile, surtout pour les jeunes entreprises, et nécessite souvent des garanties.

VIII. Les dispositifs étatiques

1. Subventions

Les subventions accordées par les pouvoirs publics peuvent constituer une source de financement intéressante, notamment pour les projets innovants ou à impact social.

CHAPITRE03 : L'ACCOMPAGNEMENT ET LE FINANCEMENT DES PROJETS ENTREPRENEURIALS

2. Prêts bonifiés

Certains prêts bancaires peuvent être bonifiés par l'État, avec des taux d'intérêt plus avantageux, pour soutenir les entreprises.

3. Garanties

Les pouvoirs publics peuvent également offrir des garanties de prêts, ce qui facilite l'accès au crédit bancaire, surtout pour les jeunes entreprises.

IX. Algerian Startup Fund

Il s'agit d'un fruit de la coopération entre le ministère de l'Économie chargé de l'économie de la connaissance, les start-ups, les micro-entreprises et six (06) banques publiques possédant des parts égales dans le fonds, à savoir la Banque populaire algérienne (CPA), la Banque nationale algérienne (BNA), la Banque extérieure d'Algérie (BEA), le Caisse nationale d'épargne et de retraite (CNEP), la Banque agricole et de développement rural (BADR) et la Banque locale de développement (BDL) (Plateforme de l'entrepreneur). Il a été créé en octobre 2020 et sa mission est de développer l'écosystème entrepreneurial et l'innovation en Algérie en fournissant des services de financement répondant aux besoins des start-ups (ASF), où la valeur du financement dépend de la nature du projet, du secteur d'activité et des besoins réels de financement. Le fonds s'occupe de l'évaluation des engagements et des risques (Plateforme de l'entrepreneur) et vise également à permettre aux jeunes porteurs de projets innovants et nouveaux d'éviter les banques et les démarches bureaucratiques.

Conclusion

Les entrepreneurs disposent d'un large éventail de solutions de financement, de l'autofinancement au capital-risque en passant par le crowdfunding et le crédit bancaire. Chaque option présente des avantages et des inconvénients qu'il faut soigneusement évaluer en fonction de la phase de développement de l'entreprise, de ses besoins spécifiques et de la stratégie de l'entrepreneur. En choisissant la bonne combinaison de sources de financement, les entrepreneurs peuvent donner les meilleures chances de succès à leur projet.